anno XVI - numero 7/8
luglio/agosto 1981
mensile

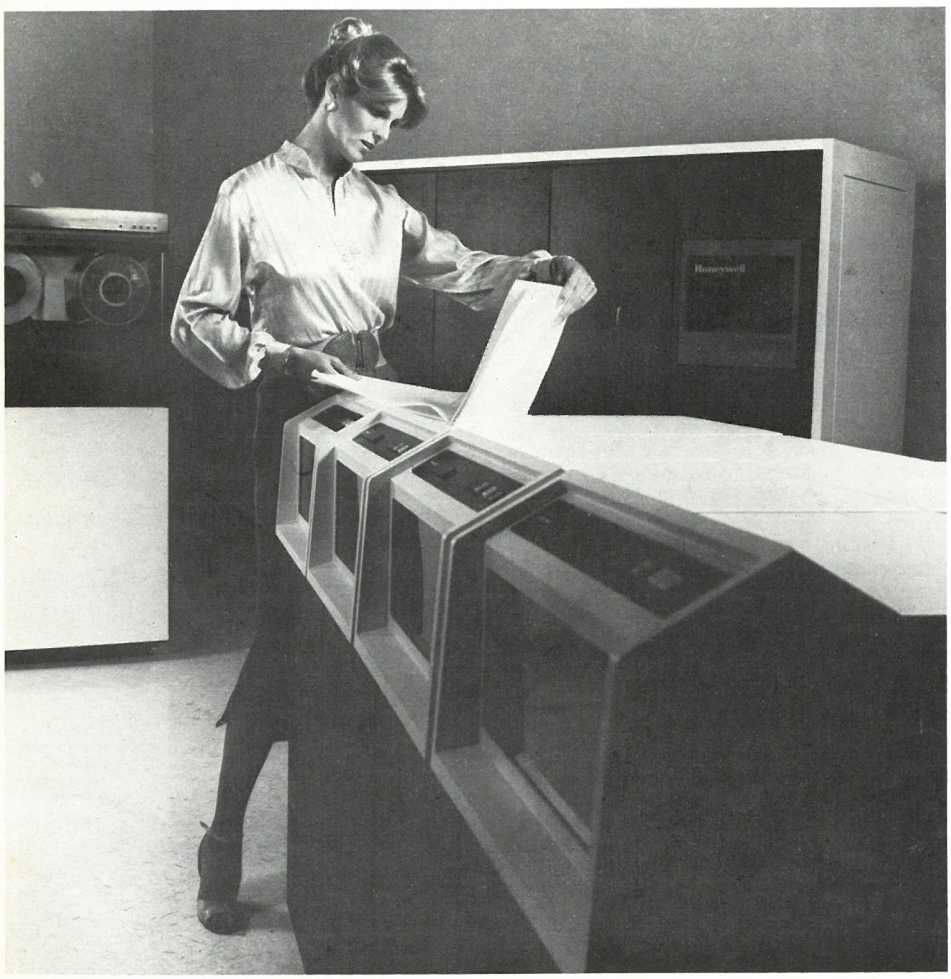
FPDM-226 X

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

DPS 8/62: L'ULTIMO NATO IN CASA HONEYWELL



ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 226
RPNH 180

In questo numero

2 · Si espande la gamma Honeywell nei grandi sistemi

4 · La PPS entra in « linea »

6 · Edp in Vaticano

7 · Un 62 alla Piemme

8 · La Cooperativa ed il Livello 64

10 · Questa volta parliamo di « Documentazione »

14 · Spille d'Oro in gita

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.86-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.36-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-52.78.651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.86-1)

Direzione Assistenza Clienti
6, via Tazzoli, 20154 Milano
(02-69.77-52.45)

panoramaHISI

anno XVI - numero 7/8
luglio/agosto 1981
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Carlo Bertoni, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto Debenedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Carlo Monti, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, 1
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

DPS 8/62: L'ULTIMO NATO IN CASA HONEYWELL

Un nuovo modello della famiglia DPS 8 espande la gamma dei grandi sistemi elettronici della Honeywell.

La Honeywell Information Systems Italia annuncia l'introduzione sul mercato italiano di un nuovo modello di elaboratore elettronico di grande potenza appartenente alla famiglia DPS 8 presentata nel gennaio dell'anno scorso: il DPS 8/62.

Il nuovo modello si inserisce fra il DPS 8/52 e il DPS 8/70 portando a cinque i modelli della famiglia e consentendo quindi una maggiore articolazione dell'offerta ed una più graduale possibilità di crescita per gli utenti di sistemi con potenza inferiore.

Il DPS 8/62, interamente compatibile con gli altri modelli della famiglia DPS 8, è trasformabile presso l'utente (field upgradable) *nel modello superiore DPS 8/70. Analogamente il DPS 8/52, ove l'utente necessiti di maggior potenza, può essere modificato presso l'utente stesso nel modello DPS 8/62, di circa il 40% più potente.*

Con il modello DPS 8/62, la famiglia DPS 8 della Honeywell si compone oggi di cinque modelli che si differenziano fra loro per livello di potenza dell'unità centrale e per capacità di collegamento di sottosistemi periferici, determinata da diverse regole di configurabilità.

I cinque modelli comprendono il DPS 8/20, sistema di entrata particolarmente adatto per utilizzatori provenienti dai sistemi medi/medio-piccoli, il DPS 8/44, il DPS 8/52, il DPS 8/62 ed il DPS 8/70, il più potente della linea, che alle capacità di calcolo insite nella sua versione di base *mono-processor* aggiunge quelle derivanti dalla possibilità di raddoppiare, triplicare e quadruplicare, in modo indipendente, ogni elemento dell'unità centrale *(System Controller, Processor, Governo Input/Output).*

I sistemi della linea DPS 8 della Honeywell lavorano sotto il controllo del sistema operativo GCOS-III che, collaudatissimo per il suo utilizzo sulla serie H 6000 e sul Livello 66 della serie 60, mantiene le sue ben note caratteristiche di qualità e sofisticazione, via via potenziate con l'aggiunta di nuove funzionalità e livelli di prestazione.

Essi possono inoltre funzionare con il nuovo sistema operativo GCOS 8, annunciato dalla Honeywell Information Systems unitamente ai sistemi DPS 8 che, facendo proprie le più prestigiose caratteristiche del precedente GCOS-III, offre significative aggiunte funzionali, quali un elevato grado di sicurezza e riservatezza delle informazioni, grazie a un rigoroso sistema di controllo degli accessi a livelli multipli, un nuovo sistema di gestione dinamica delle pagine di memoria ed una capacità di indirizzamento che può arrivare fino a ottomila miliardi di *byte*.

Il nuovo sistema operativo è già in uso presso un certo numero di clienti.

La dotazione di *general software* dei sistemi DPS 8, a complemento dei sistemi operativi ricordati prima, comprende un completo sistema di gestione delle basi di dati, il DM-IV (Data Management IV) che riunisce in modo integrato un insieme di moduli di cui i principali sono:

- **l'IDS-II, rispondente alle specifiche suggerite dal Codasyl Data Base Task Group, che raggruppa le funzioni di metodo e linguaggio per la definizione e gestione di una base di dati,**
- **il DM-IV/TP, efficiente *monitor* per le applicazioni transazionali,**
- **l'Interactive/IDS-II, strumento per interrogazioni sulla base di dati, accessibile tramite il sottosistema *time-sharing*,**
- **il Query and Reporting Processor (QRP) e il Procedural Language Processor (PLP), potenti strumenti di interrogazione e di manipolazione della base di dati, tramite una visione virtuale della base stessa, funzione dell'esigenza del momento e non della definizione logico/fisica.**

Val la pena di ricordare che il DM-IV si ritrova, come sottoinsieme perfettamente omogeneo, sulla linea di minielaboratori Honeywell livello 6 e DPS 6, il che rappresenta un elemento determinante per lo sviluppo di sistemi distribuiti secondo le norme del Distributed Systems Environment (DSE).

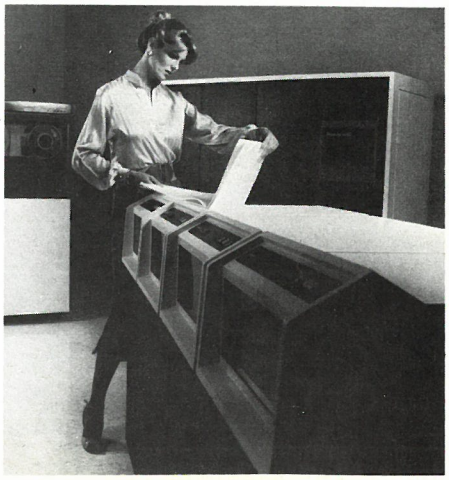
Completano il quadro il sottosistema Time Sharing (TTS), dotato di un esauriente insieme di strumenti orientati all'aumento della produttività, quali il Debug Support System, il TEX (Text Processing), l'Electronic Mail Facility, nonché una vasta gamma di linguaggi di programmazione ai più recenti livelli di *standard* internazionali, come il Cobol '74 ed il Fortran '77, entrambi utilizzabili anche per l'accesso alle basi di dati in ambito DM-IV.

Il prezzo di vendita della nuova unità centrale DPS 8/62, le cui consegne inizieranno nei primi mesi del 1982, è di 930 milioni di lire per la versione base comprendente un System Controller, un Central Processor, un Input/Output Multiplexer e 1 MB di memoria principale (ampliabile quest'ultima fino ad un massimo di 16 MB).

(G. R.)

In copertina

Un sistema Honeywell DPS 8 in un'immagine promozionale.



FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

HONEYWELL IN TV

Per la prima volta in Italia una casa costruttrice di grande informatica adotta come canale pubblicitario la televisione nazionale.

Fra lunedì 8 giugno e venerdì 3 luglio, nello spazio pubblicitario G (ore 21:45/22:00) della rete 1 e della rete 2 RAI/TV, è stato mandato in onda – in un primo ciclo – un telecomunicato della Honeywell I.S.I.

E' questa la prima volta in Italia che una casa costruttrice di grande informatica adotta come canale pubblicitario la televisione nazionale.

Realizzato dall'agenzia di pubblicità CCP Interpartners di Milano, lo *spot*, di 30 secondi, ha come tema *« il bambino e il computer »*.

Lo spazio G è seguito normalmente da oltre 6 milioni di telespettatori.

(G. R.)

ACQUISITO IN FRANCIA UN NUOVO STABILIMENTO

Per far fronte al carico produttivo sempre crescente, la consociata francese Cii Honeywell Bull ha recentemente concluso un accordo con la Radiotechnique Compelec (RTC) per l'acquisto della fabbrica di Joué-Les-Tours.

Lo stabilimento, che impiegava più di 600 persone, era destinato alla chiusura.

Dopo quella di Angers è questa la seconda unità produttiva della nostra consociata in Francia.

☆

UN NUOVO NOME ALLE R.P. NELLA HONEYWELL INC.

Kathryn Tunheim è entrata a far parte dell'*équipe* di Relazioni pubbliche che la Honeywell ha organizzato a livello *Corporate*.

La signora Tunheim (che ha lavorato anche per la NCR Comten Inc. e nello *staff* di un senatore americano prima di dedicarsi a diverse esperienze di R.P. in ambito Honeywell), ha rimpiazzato dal mese di giugno Gordon Leighton, passato a dirigere il Business Development della Honeywell canadese, e risponde a Karen Bachman, responsabile delle Public Relations della Honeywell Inc.

Quest'ultima ha assunto le responsabilità precedentemente sostenute da Leighton nei programmi di Relazioni esterne che riguardano la divisione Solid State Electronic, il Corporate Technology Center ed il Technology Strategy Center.

☆

Più sottile di un'unghia

Questo *« sandwich »* formato da sei strati di pellicola poliestere dello spessore totale di circa 8 decimi di millimetro, quindi più sottile di un'unghia, costitulsce il cuore della prima tastiera a membrana a stato solido del mondo.

Progettate da Micro Switch Division della Honeywell, le membrane sono prodotte nella fabbrica di Freeport nell'Illinois.

I punti e le linee che compongono il circuito sono costituiti da inchiostro speciale, incluso tra due sottili strati di plastica, in grado di condurre l'elettricità.

I punti fanno la funzione di condensatori capaci di trasmettere segnali elettronici nel momento in cui la stabilita posizione della membrana viene flessa tramite la pressione operata su di un normale tasto.

In primo piano è visibile una tastiera a membrana completamente assemblata.

(Alberto Berti)

SPECTRONICS DIVIENE OPTOELECTRONICS

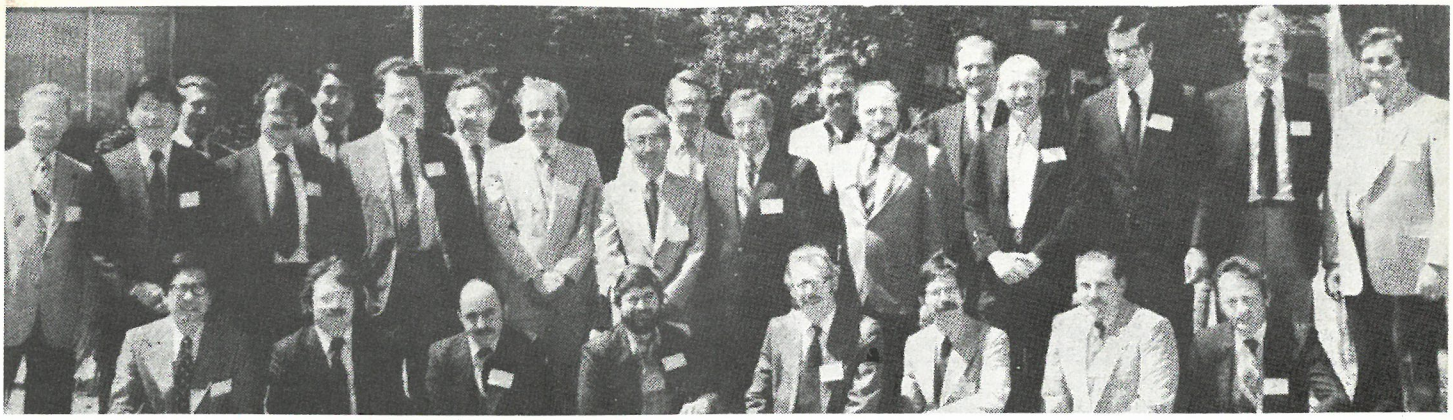
Durante l'estate del 1978 la Honeywell Inc. assorbì un'azienda texana specializzata in prodotti optoelettrici, in sistemi optoelettronici ed in fibre ottiche, e ne fece una delle proprie divisioni operative mantenendone la struttura e l'organizzazione.

Dall'inizio del 1981, in coincidenza con la ridenominazione della Divisione Spectronics in Divisione Optoelectronics, la Honeywell Inc. ha intensificato i propri sforzi in questo settore.

La divisione è strutturata in Ricerca e Progettazione (uno dei *manager* della quale è il dr. Robert Biard inventore del LED-Light Emitting Diode e di numerosi altri prodotti optoelettronici), Manufacturing (situato a Richardson, nei sobborghi di Dallas e a Juarez, nel Messico) e Marketing, ed è guidato dal *general manager* Ward Paxton.

☆

I vincitori dello Sweatt Award riuniti in Arizona



I vincitori del premio H.W. Sweatt, il più importante riconoscimento della Honeywell Inc. al talento tecnico e scientifico dei propri collaboratori, si sono incontrati a Phoenix, in Arizona.

E' stata l'occasione, oltre che per le cerimonie di premiazione, per incontri, gite, attività ricreative comuni.

La foto ritrae i vincitori convenuti presso la sede della Large Information Systems Division della Honeywell I.S. 'a Phoenix. Da sinistra, in piedi: **Dale Sievert**, Motor Products division, Rockford, IL; **Sheng Pai**, Solid State Electronics division SSED), Minneapolis; **Lyle Koehler**, Technology Strategy Center (TSC), Minneapolis; **Charles Corbett**, Small Systems and Terminals division (SSTD), Billerica; **Ken Etow**, Training and Control Systems Operations, West Covina; **John Lund**, Large Information Systems division (LISD), Phoenix; **John Fahlstrom**, Defense Systems division (DSD), Minneapolis; **Dave Thymian**, Avionics division, Minneapolis; **John Lee**, Avionics, St. Petersburg; **Bob Sjolund**, Mobile Controls Center, Minneapolis; **Jeff Hammer**, Residential Group, Minneapolis; **Ermano Maccario**, HIS Italia, Milano; **Wolfgang Drunner**, Honeywell GmbH, West Germany; **Gary Anderson**, DSD, Minneapolis; **Glenn Jarrett**, Avionics, Minneapolis; **Joe Bresman**, Avionics Minneapolis; **Ken Ceola**, DSD, Minneapolis; **Douglas Heying**, LISD, Los Angeles.

In prima fila, da sinistra, **Juey Lai**, Corporate Technology Center, Minneapolis; **Mike Raisbeck**, SSTD, Billerica; **Frank Serritella**, Commercial division, Arlington Heights; **Dave Eaton**, Process Management Systems division, Phoenix; **Armand Peterson**, DSD, Minneapolis; **Bob Arnold**, Systems and Research Center, Minneapolis; **Dave Pitkanen**, CTC, Minneapolis; **Dick Speilberger**, SSED, Minneapolis.

☆

DUE ANNI DI SUCCESSI PER LA PPS

Conclusa la fase di lancio sul mercato, la PPS entra in « linea ».

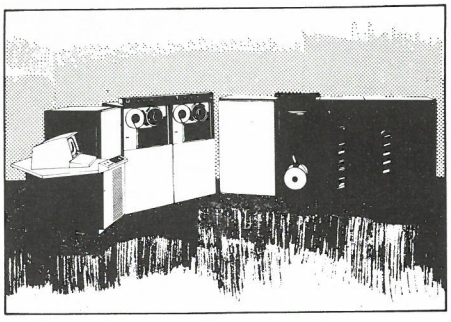
Dal primo giugno 1981 tutte le attività relative alla PPS (Page Processing System), il sistema ultraveloce di stampa a non impatto della Honeywell, fino ad ora svolte dalla Direzione Vendite PPS, sono state prese in carico dalle strutture di *staff* e di linea della Direzione Generale Marketing Italia.

Si completa in tal modo la fase di lancio e di introduzione del prodotto nel mercato nazionale. Curata dalla Direzione Vendite PPS, questa operazione è stata caratterizzata da importanti risultati conseguiti tra utenti particolarmente prestigiosi. Basti a tal riguardo ricordare i nomi di Fiat, Banca d'Italia, Rizzoli, Alfa Romeo, Ministero delle Poste ed altri.

Un commento alla novità organizzativa, PanoramaHISI lo ha richiesto a Carlo Montinaro, che dell'operazione di lancio del prodotto è stato il responsabile.

« La PPS – ha detto Montinaro –, è un prodotto che nel 1979, quando è stato presentato in Italia, poteva essere considerato assolutamente originale, per il fatto che la Honeywell non si era limitata a produrre una stampante velocissima, ma aveva realizzato un vero e proprio sistema integrato che oltre alla stampa svolge altre importanti funzioni di *post*-stampa legate alla fase finale del processo di elaborazione dei dati. Funzioni che normalmente richiedono impiego di personale, apparecchiature e tempi ben diversi.

Un simile prodotto, così rivoluzionario tanto per le strutture aziendali quanto per il mercato, richiedeva



un'organizzazione che ne curasse il lancio sotto tutti i punti di vista: studio del mercato, coordinamento dei fornitori di prodotti accessori, formazione del personale, approfondimento di metodologie di valutazioni tanto economiche quanto organizzative, azioni promozionali, ecc.

Questa è stata la Direzione Vendite PPS. La PPS, può essere considerata una linea di prodotti come tutte le altre, e come tale, affidata alle strutture di vendita e supporto tradizionali ».

« A queste organizzazioni di linea – ha concluso Carlo Montinaro –, ora il compito di consolidare i risultati conseguiti ».

☆

UN MULTICS PER LA RENAULT

Si sono incontrati a Parigi in aprile i massimi dirigenti della nostra consociata francese Cii Honeywell Bull e della maggior casa automobilistica transalpina, la Régie Renault.

L'occasione è stata un *cocktail* offerto per l'inaugurazione del sistema informativo Honeywell Multics della Renault.

Insieme con Jean Pierre Brulé, presidente e direttore generale della Cii HB (secondo da destra nella foto qui sotto), erano presenti all'incontro, André Rivière, co-direttore generale della Cii-HB, Bernard Hanon, direttore generale della Renault e Bernard Vernier-Palliez, presidente e direttore generale della casa automobilistica (da sinistra nella foto).

☆

TURISMO E 64

La « Line S.p.A. » realizza con il sistema elettronico Honeywell Livello 64 il programma di decentramento e di meccanizzazione dell'Unione del Commercio e del Turismo – U.C.T. – della provincia di Firenze.

L'Unione del Commercio e del Turismo ha inaugurato gli anni '80 dando il via ad un vasto processo di decentramento e di meccanizzazione.

Il decentramento viene realizzato a livello di singole zone, mediante un potenziamento sia di personale che di mezzi logistici (attrezzature, mezzi di elaborazione, ecc.) a disposizione delle sedi Unione per migliaia di utenti.

Il frutto essenziale del decentramento, il cui piano procede di pari passo con la meccanizzazione delle sedi, è costituito da una diffusione capillare di tutti i servizi che vengono forniti agli associati direttamente in zona.

LINE
DIVISIONE CONSULENTI & DATA PROCESSING

Il piano di meccanizzazione è ottenuto col graduale collegamento in Tempo Reale delle più importanti sedi dell'Unione che vengono dotate di stazioni di lavoro costituite da video terminali stampanti; le sedi vengono inoltre abilitate a svolgere tutti i principali servizi amministrativi (Contabilità semplificata, IVA, Contabilità clienti e fornitori, Contabilità paghe e stipendi, Contabilità di magazzino, Fatturazione ecc.) e tutte le funzioni istituzionali dell'Unione per i propri associati (Gestione dell'anagrafe associati, Tesseramento, Gestione dell'indirizzario per le comunicazioni di carattere associativo, sindacale ecc.).

I mezzi di elaborazione, messi a disposizione dalla Line S.p.A., appaltatrice dei servizi di elaborazione elettronica, sono costituiti da video terminali Honeywell, con stampanti veloci collegate con linee telefoniche privatizzate ad un elaboratore centrale 64/60 di 1024 K di memoria e con 1,5 miliardi di caratteri in linea.

Il programma di meccanizzazione che prevede la copertura di tutte le principali sedi dell'Unione, si è iniziato a Firenze (in Via Tornabuoni, con 3 terminali video stampanti VIP + TTU 1126; e Ufficio distaccato di Novoli con 2 terminali video stampanti VIP + TTU 1126); Scandicci (con 1 terminale video stampante VIP + TTU 1126); Bagno a Ripoli (con 1 terminale video stampante VIP + TTU 1126); Borgo S. Lorenzo (con 1 terminale video stampante VIP + TTU 1126); e Sesto Fiorentino (con 1 terminale video stampante VIP + TTU 1126).

In tali centri servizi periferici viene svolto il nuovo servizio di Contabilità integrale, che risolve tutti i problemi IVA con consegna diretta dei documenti senza nessun ulteriore adempimento.

Le altre zone dell'Unione sono servite dai suddetti Centri Servizi periferici a cui confluisce settimanalmente il materiale da elaborare, che viene immediatamente restituito agli associati.

E' prevista a breve termine la copertura del maggior numero possibile di zone, con centri servizi periferici in loco, in funzione della frequenza di servizi da rendere agli associati.

I centri servizi periferici sono autonomi sia sotto il profilo della elaborazione (in quanto tutti gli adempimenti vengono realizzati direttamente in loco, dalle acquisizioni al controllo dei documenti, alla stampa dei giornali, alle dichiarazioni, ecc.), che sotto il profilo funzionale in quanto operano sotto il controllo degli Ispettori di zona e sono dotati di personale specializzato della Line S.p.A. nel trattamento dei dati amministrativi con supporti di elaborazione dati per un'assistenza amministrativa, contabile e fiscale agli associati.

I pacchetti applicativi in Tempo Reale predisposti dalla Line S.p.A. per il 64 sono un poderoso strumento a disposizione delle associazioni per la soluzione decentrata di tutta la problematica associativa.

(Manrico Pera)

3 soluzioni per tanti problemi

Presentati in un incontro a Monza tre pacchetti applicativi capaci di risolvere i problemi di diverse industrie del luogo.

La HISI ha organizzato a fine maggio all'Hôtel de la Ville di Monza un incontro con imprenditori ed operatori di svariati settori industriali e commerciali della Brianza, per presentare le soluzioni di problemi gestionali ed amministrativi realizzate in collaborazione con tre *software house*, la Atropo, la Consea ed il Centro Informazioni Aziendali.

Di particolare interesse la dimostrazione di un « pacchetto applicativo » realizzato per le aziende di distribuzione dalla Atropo. Questo *package*, il GEKO, è stato interamente realizzato utilizzando un prodotto Honeywell: la metodologia di programmazione PHOS.

Le aziende di distribuzione sono in assoluto le più numerose imprese in Italia e quelle per le quali, a detta degli esperti, l'elaboratore elettronico rappresenta la soluzione ideale per ogni problema di gestione.

Per gli operatori dello specifico settore industriale del mobile, è stato presentato il *package* del C.I.A. realizzato per la gestione di un'impresa dedicata ai mobili componibili, con in particolare la possibilità di gestire gli ordini di produzione a *stock* e da distinta base.

Terzo pacchetto, il Consea: gestione della distinta base e della produzione per aziende metalmeccaniche.

Responsabili di mobilifici, di industrie metalmeccaniche, di aziende commerciali hanno potuto seguire le dimostrazioni sui terminali operativi collegati con l'elaboratore Honeywell DPS 4, installato nell'albergo, ed hanno potuto conoscere le soluzioni offerte dalla nostra azienda per un corretto approccio a problemi simili in tutto e per tutto a quelli che essi si trovano a dover affrontare nella realtà di ogni giorno.

Gli specialisti della Honeywell e delle tre *software house*, esperti Edp come di problemi aziendali, sono stati a disposizione degli ospiti intervenuti per discutere ed approfondire i problemi specifici.

☆

Nella foto qui sotto, un'immagine della prima giornata dell'incontro.

(Foto HISI)

Un incontro in Vaticano per parlare di informatica

La Honeywell ha organizzato un incontro in Vaticano nel quale ha presentato ad importanti personalità della Santa Sede il mondo dell'informatica ed un proprio prodotto: il DPS 4.

Nei primi giorni di aprile, presso la sede della Radio Vaticana, la Honeywell I.S.I. ha tenuto una serie di conferenze alla presenza di illustri personalità del Governatorato del Vaticano, tra cui il Delegato Speciale S.E. il Marchese Sacchetti, il Segretario Generale avvocato Vittorio Trocchi ed i responsabili delle Direzioni dei Servizi ed Uffici del Governatorato.

Gli incontri hanno trattato argomenti generali dell'informatica (quali l'illustrazione di un sistema informativo ed i suoi rapporti con una qualsiasi organizzazione), e più particolari, come la descrizione delle potenzialità del DPS 4 e le possibili applicazioni dell'elaboratore italiano nella Città del Vaticano.

La prima giornata di lavori è stata condotta da Sergio Francieri della Direzione Formazione che ha sviluppato diversi argomenti di carattere generale dell'informatica approfondendo alcuni punti più particolari.

In dettaglio, Francieri ha parlato di: sistema informativo e organizzazione; livelli di sistema informativo; metodologie di sviluppo (il Bisad); concetto di *cash-flow* e guida alla scelta delle aree prioritarie; collocazione dell'Edp in un'azienda; teorie del Nolan e rapporti con l'organizzazione.

La seconda giornata di lavori è stata caratterizzata dalla presentazione delle funzionalità e delle prestazioni del sistema elettronico Honeywell DPS 4 e dei possibili impieghi del sistema, in linea con le possibili aree di sviluppo presente negli enti e le attività collegato con il Governatorato del Vaticano. L'intervento base di questa giornata è stato sviluppato da Enrica Pavoni della Direzione Formazione.

Entrambe le giornate hanno riscosso reale interessamento e plauso da parte dei presenti ed hanno rappresentato un effettivo punto di partenza per un nuovo rapporto di collaborazione con enti della Santa Sede.

La manifestazione si è dimostrata un momento di sintesi e di impostazione dei futuri sviluppi in campo Edp, alla luce dei programmi definiti a livello organizzativo nella Città del Vaticano: programmi e sviluppi che hanno giustificato un sostanziale potenziamento in apparecchiature, concretizzatosi nell'ordine in acquisto di un DPS 4 per il Governatorato (Affari Economici).

Tale ordine si è aggiunto a quello dell'Ospedale Pediatrico del Bambin Gesù per un altro DPS 4.

Questi due nuovi significativi ordini, vanno a consolidare un rapporto di stretta collaborazione di età ormai ventennale, iniziatosi con la fornitura del primo centro meccanografico in occasione del Concilio Ecumenico Vaticano II nel 1962.

Da quell'anno, ormai lontano, ad oggi, molte iniziative verso una più integrata gestione dei problemi della Città del Vaticano, hanno portato a sempre maggiori investimenti in personale ed apparecchiature.

In questo senso l'acquisto del DPS 4 per il Governatorato, presuppone una diversa gestione di servizi, fino ad oggi amministrati manualmente.

In particolare verranno portate sul DPS 4 le seguenti procedure: Contabilità, Personale, Ufficio Filatelico, Gestione dei Magazzini.

E' inoltre allo studio una procedura che permetterà alla Radio Vaticana di ricercare su archivio, tramite terminale, i brani musicali da mandare in onda.

L'Ospedale Pediatrico del Bambin Gesù è invece un ente ospedaliero del tutto particolare per la sua collocazione di apparato collegato alla Città del Vaticano, e di maggiore ospedale pediatrico di Roma.

Il progetto del nuovo sistema informativo prevede la meccanizzazione delle aree di gestione delle degenze, della contabilità del personale, della gestione delle farmacie e dei magazzini e del laboratorio di analisi virologica.

Con la procedura di gestione delle degenze, si realizzeranno tutte le funzioni di registrazione dei movimenti del paziente (in entrata, in uscita, per cambio reparto) e di conservazione dei dati clinici ed amministrativi raccolti al momento dell'accettazione e durante la permanenza dello stesso nell'Ospedale.

Gli obiettivi principali che la procedura si pone, sono quelli di tenere aggiornati i dati dei degenti e di avere, tramite interrogazioni da terminale, risposte in tempo reale sulla situazione dei degenti.

Inoltre la procedura eseguirà statistiche (a periodicità giornaliera, mensile, annuale), sulla movimentazione dei pazienti sia all'interno che verso l'esterno dell'Ospedale.

La procedura di contabilità del personale verrà utilizzata per tenere aggiornata la posizione amministrativo-contabile di ciascun dipendente, e per eseguire tutti gli adempimenti connessi.

La procedura di gestione farmacie-magazzini, provvederà a mantenere costantemente aggiornato il magazzino farmaci sia a quantità che a valore, per permettere un sollecito approvvigionamento di medicinali.

Infine la procedura che gestirà il laboratorio di analisi virologica, servirà a fornire i dati relativi alle richieste di analisi virologiche, alla classificazione delle colture, alla registrazione dei risultati, alla stampa dei referti.

(Francesco Lagana)
Roma

Nella foto sopra Sergio Francieri della direzione Formazione della Honeywell durante la prima conferenza dell'incontro in Vaticano. Sotto, una panoramica del pubblico dell'incontro del 7 aprile. In prima fila da sinistra, il marchese Sacchetti e l'avv. Vittorio Trocchi, con Lapo Gianni, Silvio Fazio, Sergio Francieri della HISI.

FIORELLA, il sistema informativo delle aziende di piastelle di ceramica

Honeywell e le Industrie Ceramiche Piemme, due aziende che nei rispettivi settori sono all'avanguardia, hanno realizzato in collaborazione un prodotto applicativo all'avanguardia.
Ed insieme lo hanno presentato agli operatori del settore.

INDUSTRIE CERAMICHE
PIEMME

Il settore delle piastrelle di ceramica per pavimenti e rivestimenti è composto nel nostro Paese da 470 aziende, per la maggior parte piccole e medie, per un totale di circa 45.000 addetti.

Tali aziende, localizzate in quasi tutte le regioni italiane, presentano un'accentuata concentrazione nel cosiddetto « comprensorio della ceramica » formato dalle provincie di Modena e Reggio Emilia, la cui quota produttiva sul totale è circa del 70 per cento.

Per farsi sempre meglio conoscere come organizzazione capace di risolvere qualsiasi problema Edp, e per presentare un suo nuovo prodotto applicativo specifico per questo ambiente, la Honeywell ha invitato l'ultima settimana di maggio nella settecentesca villa « La Meridiana » di Casinalbo, in provincia di Modena, numerosi imprenditori di questo settore industriale.

L'incontro è stato organizzato dalla filiale Sistemi di Base Emilia-Romagna con la collaborazione del Product Marketing e del Servizio Coordinamento Operativo Marketing.

In termini produttivi e tecnologici l'industria della Ceramica italiana si è fino ad oggi dimostrata estremamente dinamica ed in rilevante espansione, decuplicando il quantitativo prodotto in meno di 20 anni, con una progressione rapida e costante.

In termini esportativi il settore si è dimostrato altrettanto dinamico, portando l'*export* dall'1,7% sul totale delle vendite nel 1958 al 50,6% nel 1979.

A questa percentuale ha corrisposto, sempre nel 1979, un *export* netto di circa 900 miliardi di lire, che ha rappresentato l'1,5% del valore totale delle esportazioni italiane.

Queste cifre assumono un particolare significato se si considera che l'industria italiana di piastrelle di ceramica è la prima nel mondo per produzione ed esportazione e rappresenta circa il 40% del totale prodotto nel mondo ed il 65% del totale prodotto nella CEE.

L'incontro con gli operatori del settore si è presentato dunque come un importante momento di avvicinamento tra un settore nel quale l'informatica può conquistare uno spazio sempre maggiore ed un'azienda che è *leader* nel settore dell'informatica.

Nel corso dell'incontro è stato presentato il prodotto applicativo « Fiorella », realizzato dalla Honeywell ISI in collaborazione con la Ceramica Piemme, che gestisce per mezzo dell'Edp e tramite terminali tutte le procedure tipiche delle aziende in questione.

La « Ceramiche Artistiche Piemme » è stata fondata nel 1962, e conta oggi 400 dipendenti, occupando una superficie totale di 180.000 metri quadri suddivisi in tre stabilimenti (a Maranello, Spezzano e Castelvetro) ed esportando in 71 Paesi.

Dopo la presentazione della nostra Società ad opera di Giuseppe Franceschetti, direttore della Filiale Sistemi di Base Emilia-Romagna e la presentazione del mercato della Ceramica da parte di Eugenio Casucci, responsabile nell'ambito del

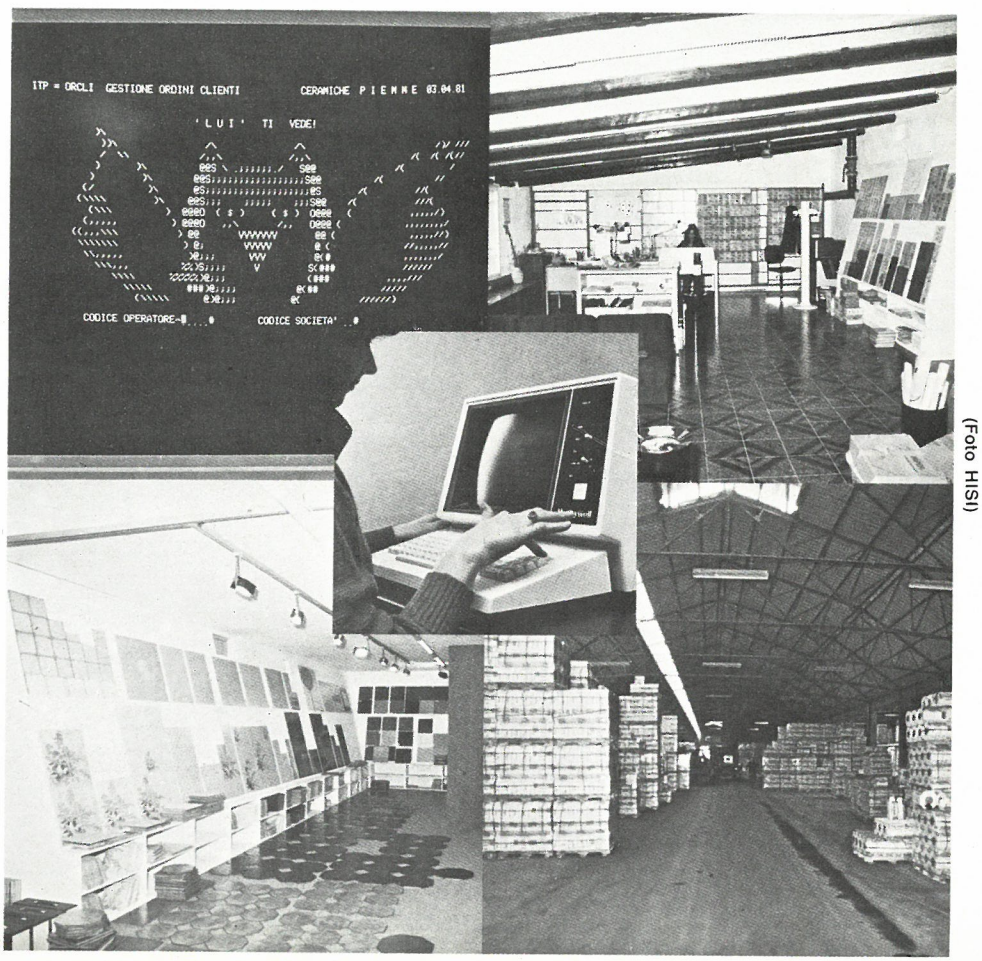
Product Marketing dei prodotti applicativi, è seguito l'intervento del rag. Chiozza « Controller » della Piemme che ha illustrato la decennale esperienza Edp della sua azienda dal primo elaboratore a schede (G. 53) fino all'ultimo sofisticato sistema informativo in tempo reale.

Nel 1979 la Piemme decise di potenziare notevolmente il proprio ambiente Edp; scelse così un *computer* che le permise di trattare i dati in modo decentrato ed in tempo reale: un Livello 62.

La configurazione attuale è costituita da un Honeywell L. 62 con 512 KB di memoria, 3 unità a disco ognuna della capacità di 80 + 16 MB, una stampante da 800 righe al minuto, 5 terminali video più 5 stampanti collegati in modo locale ed installati nello stabilimento di Spezzano in cui è ubicato il sistema, altri 7 terminali video più 2 stampanti installati presso la sede amministrativa e collegati al sistema via linea telefonica. Le problematiche applicative sono risolte dalla procedura « Fiorella ».

Vivamente apprezzato dai partecipanti il commento « in diretta » (mediante visualizzazione su grande schermo) della dimostrazione delle procedure ad opera della Sig.ra Fiorella capo centro della Piemme (e madrina del prodotto) che ha utilizzato un elaboratore Honeywell appositamente installato in loco per la dimostrazione.

(Gianni Frezzati)



(Foto HISI)

Un sistema Honeywell Livello 64 per una Cooperativa emiliana di lavorazione, trasformazione e commercializzazione di carni

La Cooperativa A.C.M. di Reggio Emilia, una cooperativa che svolge attività di macellazione di bovini e suini, ha costruito il proprio sistema informativo (articolando in quattro sottosistemi) su di un elaboratore Honeywell livello 64.

La A.C.M. – Azienda Cooperativa Macellazione – è una società cooperativa a responsabilità limitata retta e disciplinata dai principi della mutualità e senza fini di speculazione privata.

A tal fine la cooperativa intende far partecipare i propri associati ai benefici della mutualità, favorendo l'incremento e lo sviluppo delle imprese agricole, singole e associate, orientando ed assistendo le imprese associate per migliorare, valorizzare, qualificare e potenziare la produzione zootecnica. Obbiettivo costituzionale della cooperativa reggiana è poi il collaborare allo sviluppo e alla propaganda del movimento cooperativo.

Possono diventare soci della cooperativa i produttori agricoli di bestiame bovino o suino, sia singoli che associati, e le loro cooperative e consorzi che intendono conferire la propria produzione zootecnica alla cooperativa.

Per comprendere la realtà della Azienda Cooperativa Macellazione di Reggio Emilia, che svolge attività di macellazione del bestiame bovino e suino con lavorazione, trasformazione e commercializzazione delle relative carni, bastano i dati riportati nelle due tabelle pubblicate qui a lato.

IL SISTEMA INFORMATIVO

Gli archivi

Una organizzazione quindi di dimensioni non indifferenti la cui gestione non poteva non essere affidata all'informatica.

Il sistema informativo della cooperativa reggiana, un'applicazione di notevole interesse di un Honeywell Livello 64, è articolato in quattro sottosistemi: « Archivi », « Ordini e Fatturazione », « Contabilità Clienti » e « Statistiche ».

Gli archivi della cooperativa sono quattro ed organizzati in *Tele Processing*:

a) Archivio Clienti
b) Archivio Prodotti
c) Archivio Listini
d) Archivio Contratti Particolari con i clienti.

Il primo viene aggiornato quotidianamente: il rappresentante avverte telefonicamente dell'acquisizione di un nuovo cliente e ne trasmette i dati relativi per l'inserimento in archivio. Ogni cliente è identificato da ragione sociale, indirizzo, codice fiscale, banca d'appoggio, condizioni di pagamento, fido, dilazione di pagamento, giro dei camion, numero di scarico, eventuale codice di esenzione IVA, codice statistico, e posizione geografica (che viene confrontato con i programmi di viaggio dei mezzi di distribuzione).

L'Archivio Prodotti viene aggiornato

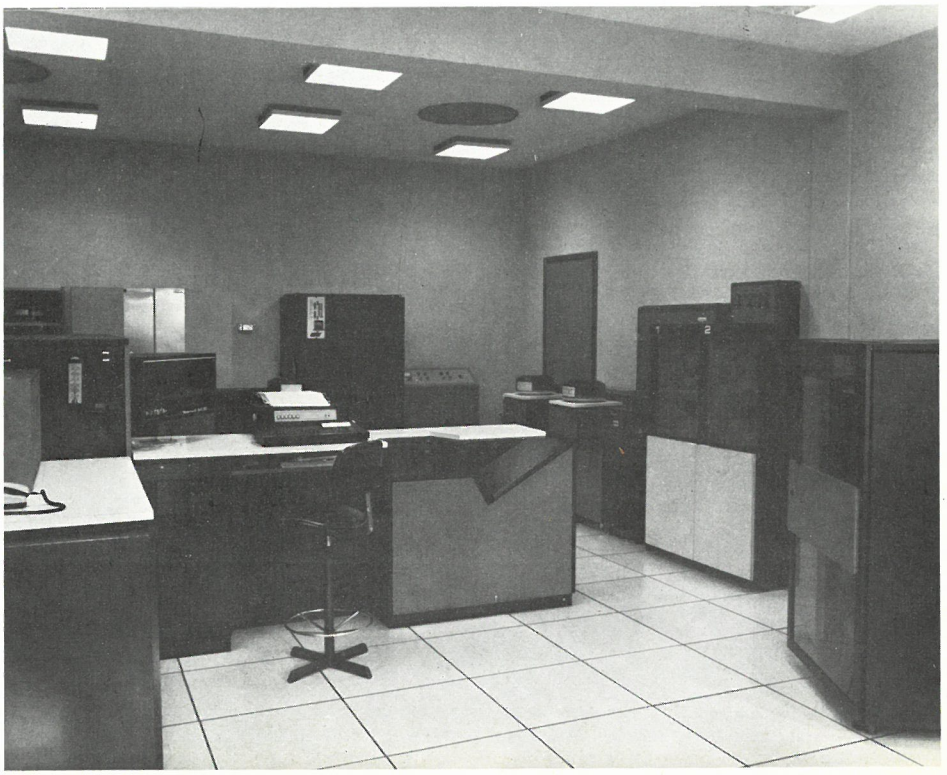
Tab. 1

Anno	Soci	Fatturato	Dipendenti
1950	697	200.769.000	3
1955	3.048	1.254.553.000	37
1960	5.335	1.580.759.000	94
1965	6.415	6.551.015.000	224
1970	6.386	10.903.180.000	274
1975	7.030	31.230.887.000	416
1980	7.607	95.005.000.000	519

Tab. 2

Tipo	N. capi macellati	Quantità in kg	Importo fatturato
Bovini	63.394	15.567.569	57.083.000.000
Suini	94.363	11.252.000	37.922.000.000

(Anno 1980)



Nella foto qui accanto, il centro di elaborazione dei dati realizzato con un sistema Honeywell Livello 64. Nella pagina accanto il rilevamento del peso dei prodotti ottenuto con bilance collegate con l'elaboratore e con i nastri trasportatori.

dotto è identificato dalla descrizione-prodotto, unità di misura di vendita, aliquota IVA, peso medio, percentuale di calo, codice del reparto di spedizione (i reparti di spedizione sono 4), merceologia di prodotto (codice statistico).

L'Archivio Listini viene aggiornato ad ogni variazione dei prezzi, dovuta all'andamento del mercato della carne. In archivio sono presenti sino a 99 listini di vendita.

Il quarto archivio comprende i contratti particolari stipulati con un solo cliente o con un determinato gruppo di clienti. L'aggiornamento viene effettuato in relazione ai cambi della carne fresca.

Procedura ordini (e fatturazione)

La procedura di gestione delle vendite in tempo reale è stata avviata all'A.C.M. dal primo gennaio dello scorso anno ed organizzata in quattro *step*.

Ricevimento dell'ordine

L'ufficio ricezione ordini riceve l'ordine, telefonicamente o direttamente dal venditore, e lo completa di codice cliente e codice prodotto.

Tutti gli ordini vengono raggruppati a seconda della localizzazione del cliente e, una volta completi di tutti i dati accessori, vengono inviati tramite terminali al centro di elaborazione. L'ufficio ricezione ordini provvede poi a stampare i documenti necessari alla preparazione del carico: la nota di carico (con l'elenco dei prodotti e la quantità relativa, necessaria per la raccolta razionale dei prodotti dalle varie celle di stagionatura), la lista degli ordini bloccati (cioè la lista dei clienti fuori fido o fuori dilazione di pagamento: un documento necessario all'ufficio crediti), il quantitativo previsto dei materiali ordinati per ogni « giro camion » per l'ufficio trasporti, e le « prebolle » (cioè documenti necessari per la pesatura della merce).

Ogni ordine può essere esploso in quattro « prebolle », a seconda del punto di preparazione della merce. Questi documenti sono inoltre corredati di piccoli tagliandi da applicare ai cesti del cliente.

I documenti suddetti sono divisi a seconda del punto di carico dei prodotti ordinati, fornito dall'archivio prodotti. L'anagrafica del cliente, come si è visto, fornisce i dati necessari affinché i documenti siano stampati già in ordine di « giro camion ».

Preparazione del carico

Sulla base dei dati forniti dall'ufficio ricezione ordini, l'ufficio spedizione provvede alla preparazione dei carichi.

L'A.C.M. ha dotato il proprio ufficio spedizione dei prodotti suini di due terminali *Cash and Carry* che permettono il rilevamento del peso dei prodotti da parte dell'elaboratore centrale direttamente collegato con le bilance.

I terminali sono quindi collegati con una bilancia la quale è a sua volta collegata con due nastri trasportatori.

A monte della bilancia la merce viene divisa per prodotto e preparata per la pesata. Sul nastro trasportatore la cassetta con il prodotto giunge sulla bilancia e l'operatore, digitando il numero d'ordine ed il numero di riga, abilita il terminale alla pesata.

Il peso viene associato alla riga richiamata.

A fine « pesata-ordine », il sistema centrale invia sul terminale *Cash and Carry* il peso di ogni riga, evidenziando le eventuali righe non pesate. In questo caso l'operatore può avvertire di inviare alla pesatura il prodotto richiesto o segnalarne la mancanza.

A valle del nastro trasportatore viene preparato il cesto-merce destinato al cliente.

I terminali *Cash and Carry* rilevano il peso effettivo della merce già scontato da eventuali cali dovuti alla stagionatura.

Spedizione della merce

Ultimata la preparazione del carico, l'ufficio ricezione ordini provvede a stampare da terminale tutti i documenti accompagnatori della merce previsti dalla legge (bolle di consegna, riepiloghi per il camionista e certificati sanitari).

Contabilizzazione

Dopo la spedizione della merce, tutti i dati concernenti la vendita (cliente, prodotto, quantità ecc. ecc.) vengono memorizzati nel centro che provvede, senza ulteriori operazioni manuali, alla stampa delle fatture ed alla rilevazione del credito nei confronti dei vari clienti.

Contabilità clienti

Ogni giorno i rappresentanti dell'A.C.M. comunicano le riscossioni effettuate che vengono rilevate nel centro tramite terminali Honeywell VIP allocati presso l'ufficio clienti. Questo permette il costante aggiornamento della situazione del credito.

Sempre giornalmente, viene avviata una « situazione del credito » zona per zona con l'importo complessivo del credito relativo ad ogni zona ed a determinati scaglioni di tempo, la valuta media ponderata del credito delle diverse zone e generale.

Settimanalmente viene aggiornata la situazione delle fatture scoperte dei clienti divisi per zona, vengono segnalati i clienti fuori fido e viene elaborata una statistica relativa alla percentuale delle vendite rispetto al credito di ogni zona.

Semestralmente, vengono addebitati ai clienti morosi i relativi interessi di mora.

Statistiche

A fine settimana, mese, trimestre, semestre ed anno, il centro stampa le varie statistiche di vendita che permettono all'ufficio commerciale di seguire l'andamento delle vendite a livello di zona, di prodotto e di singolo cliente.

In questo modo la Azienda Cooperativa Macellazione di Reggio Emilia gestisce le vendite di 7.000 clienti divisi in 80 zone di vendita.

Giornalmente vengono evasi circa 600 ordini di vendita con una media di sei prodotti per ogni ordine.

Ogni anno vengono stampate circa 150.000 bolle di consegna e 100.000 fatture di vendita; queste ultime sono stampate entro due giorni dalla data di consegna della merce.

(Giovanni Mortari)

QUESTA VOLTA PARLIAMO DI «DOCUMENTAZIONE»

Gli articoli di PanoramaHISI? Interessanti! Danno un'infinità di notizie su famiglie di elaboratori, linee di stampanti, terminali speciali, linguaggi (alcuni familiari, altri meno), società che utilizzano anche per gli usi più impensabili calcolatori HISI o HIS ma, su questa rivista non si è mai parlato di una cosa molto importante.

Ritengo valga la pena, per una volta, di parlare di un prodotto particolare « La documentazione ».

Si potrebbe obiettare che il discorso è noioso. Forse, se fatto in modo convenzionale. Ma esiste sempre la possibilità di metterlo sotto una luce diversa.

Ogni tanto capita, prendendo in mano una rivista qualsiasi, di trovarsi a seguire dialoghi non molto realistici fra due o più elementi che il dono della parola proprio non hanno; quasi un cartone animato.

Come parlano quei due elementi o i vari animaletti dei *cartoon* non è possibile trovare un'intesa, un fraseggio, un dialogo tra due elementi di rilevante peso quali un'elaboratore da una parte e la documentazione dall'altra?

L'elaboratore in qualche modo si esprime; riesce cioè con opportuni accorgimenti a dire quello che dentro di lui non va; la documentazione è la sua interlocutrice.

Qualcuno potrebbe obiettare che questa proprio non ha la minima possibilità di esprimersi ma personalmente ritengo che non sia così; la documentazione parla e deve farlo anche bene: non può permettersi di dire mezze frasi o lasciare dei punti interrogativi.

Basta far finta di essere davanti ad uno schermo e, prendendo un po' di qua un po' di là, potremmo trovarci a seguire il dialogo impossibile:

– Accidenti, tutta questa cartaccia fa sempre più polvere e magari ci trovi pure pulci e pidocchi. Che fastidio, me la trovo sempre sulla testa o fra i piedi. E pensare che non la posso vedere e che potrei anche farne a meno.

– No! Questo no! Lei non può fare a meno di me!

– Chi è? Chi parla?

– Sono io che parlo; la cartaccia come Lei dice. Ma io preferisco essere chiamata con il nome giusto: sono « la Documentazione »!

– La Documentazione, bene, bene, e... boh!?... Ma cosa c'entra Lei? Ma cosa vuole?

– Beh, mi ha tirato in ballo Lei; io veramente voglio poco, però c'entro sempre. Mi spiego meglio: se una persona qualsiasi compra un'auto qualsiasi e non trova il libretto di spiegazioni o lo trova fatto male e non riesce a capirci niente, quella persona si trova in un mare di difficoltà, è vero?

– E' vero, ma questo che c'entra?

– Eccome c'entra! Vede se Lei vuole essere fatto per benino, con tutti i pezzi giusti al posto giusto, se vuole poi anche avere un collaudo al 100% e pretende pure una manutenzione che La tenga sempre in perfetta efficienza per tutti gli anni che rimarrà in circolazione, Lei deve pur avere una documentazione, « cioè me », che permetta a qualcuno di darLe tutto quello che Lei chiede.

Come vede io c'entro sempre e nessuna macchina può fare a meno di me, « la Documentazione », e chi ha più bisogno di me è proprio Lei Signor Computer.

– Boh!?, forse, ma alla fine Un cosa vuole?

– Per me voglio ben poco; mi piacerebbe solo essere fatta in modo chiaro, ma non per me solo per Lei e mi piacerebbe anche essere fatta per benino, con tutte le righine diritte, senza tutti quei brutti cancellamenti che a volte mi fanno sembrare una stracciona; mi piacerebbe avere sempre i suoi simbolini e tutti i numeri al posto giusto, fatti sempre uguali in modo da migliorare il mio aspetto ma anche il Suo, Signor Computer; e cerchi di non dimenticare che poi dai Signori Clienti ci andiamo a braccetto.

– Uffa! Simbolini, numerini, ma cosa dice? Io i numeri li scrivo ed anche le lettere. E faccio tutto piuttosto bene.

– Ha perfettamente ragione. Lei i numeri li fa bene. Ma li fa bene se dentro quel Suo Gran Cervellone è sempre tutto a posto altrimenti Lei i numeri riesce solo a darli.

– Non incominciamo ad offendere!

– Non si arrabbi Signor Computer; mi permetta di spiegarLe le mie ragioni. Vede, dentro quel Cervellone così veloce, « Lei è meglio del vecchio Pico » ed anche intorno a quella Sua benedetta memoria, Lei ha tante cose che devono per forza essere fatte con un certo criterio.

– Sì, questo è vero...

– Appunto! E per essere fatte con quel certo criterio qualcuno deve trovare le informazioni sui miei foglietti o foglioni già predisposte con un certo criterio. Se io non avessi le indicazioni di traverse, angolari, dadi, viti e tante altre cose, Lei come farebbe a stare in piedi? Mica può tenere per anni il « Cervellone » appoggiato per terra.

– In terra io ci tengo i piedi ed anche le ruote.

– Bravo! Ma se i piedi e le ruote su di me non si trovano, Lei come fa ad averli? Poi provi a pensare che Lei ha bisogno continuo di aria fresca, è vero?

– Verissimo!

– E se io non le facessi vedere i ventilatori o glieli facessi attaccare invertiti Lei cosa farebbe?

– Mamma che caldo.

– Bene, vedo che incominciamo a capirci. Vede, i miei numeri servono proprio a questo; forse ne ho tanti ma questo permette di mettere insieme tutti i pezzettini nel modo che i Signori della Produzione preferiscono e permette anche ai Signori dell'Assistenza di poterLe dare ogni tanto una regolata. Senza i miei numeri, come farebbero ad attaccarLe e a cambiarLe i cavi e a metterLa sotto tensione?

– La tensione !?!? non me ne parli; è sempre una cosa così critica.

– Sarà anche vero ma non dimentichi che Lei ha un sacco di esigenze.

– Esigenze, io? Su questo punto, Lei, Signora Documentazione, farebbe meglio a tacere! Lei per un niente si diverte sempre, con la scusa dell'esigenza di questo o di quello a cambiare...?... come lo chiama?... ah sì « il numero di disegno »; e quella volta che glielo lasciano uguale. Lei riesce comunque a farsi cambiare quegli altri tre numerini dal nome strano...?... il *Tab.* Le sembra corretto questo comportamento?

– Certo che mi sembra corretto. Ha mai provato a pensare cosa succederebbe se in qualche parte io cambiassi e non lo facessi vedere a quelli che devono sistemare qualcosa nel Suo Cervellone? o supponiamo nel Suo Cuore o Alimentatore?

– Va bene, va bene; ma cerchi di non esagerare, non mi riesce mai di stare tranquillo un momento; tra numeri, *Tab.* e quelle altre cose strane è un movimento continuo.

– Quali sarebbero le altre cose strane?

– Quel maledetto identificatore che non ricordo mai come si chiami. E pensare che ne ho tanti dentro...

– Ho capito l'IPI (IPI = Internal Product Identifier). Ma quello è un capofamiglia; vede, ciascuno degli armenicoli un po' grossi che Lei ha dentro ha un IPI. E non mi dica, per favore, che non sono importanti; senza quelli come farei io a riconoscere l'*Input/Output Processor*, l'*Interior Decor...*

– Non incominciamo con i nomi altisonanti.

– Va bene; usiamo pure altri nomi e vediamoli dentro la mia struttura.

– La Sua struttura? Ma non mi faccia ridere!? Lei strutture proprio non ne ha.

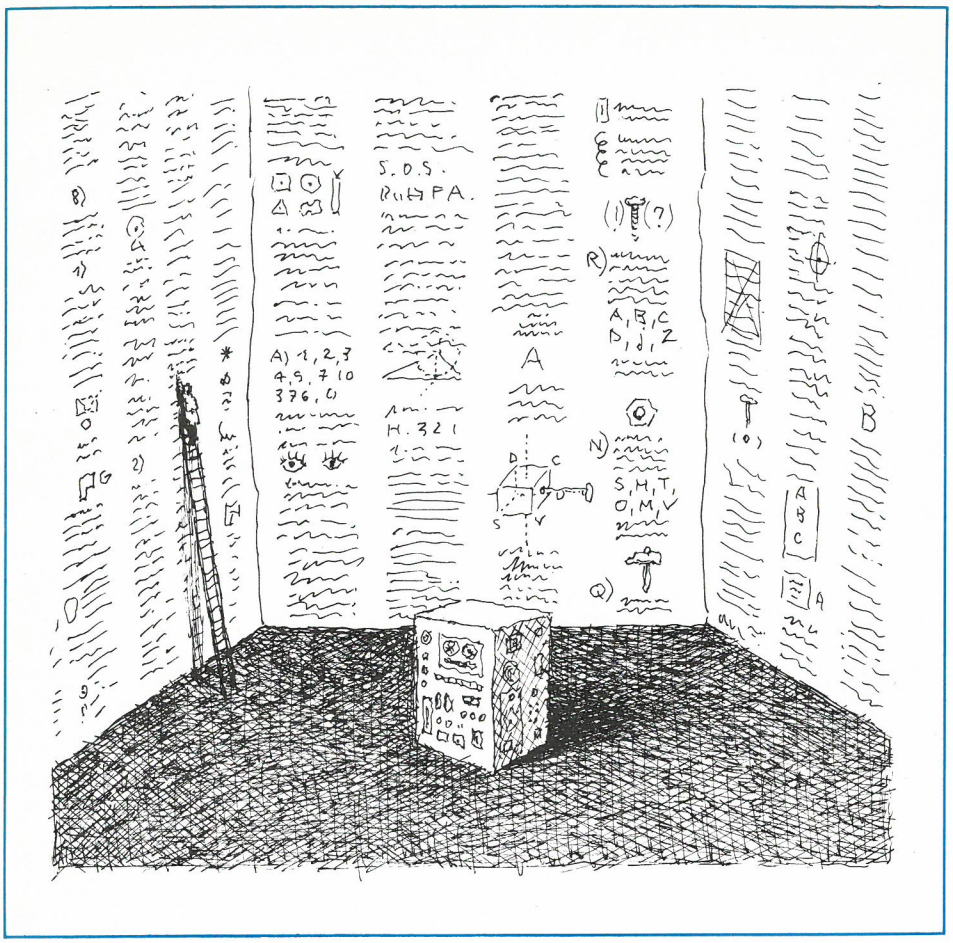
– Signor Cervellone, Le dimostro subito il contrario; prenda pure uno dei miei IPI ed incominci a guardarlo; vede la *Model List*? richiama un sacco di cose; qui c'è un assieme di montaggio, poi trova un tabulato, poi ancora un disegno dimostrativo...

– Oh sì, certo, tanti numeri e poi ancora numeri, ma mi faccia il piacere.

– Stia calmo e mi ascolti; se non avessi tutti questi richiami o numeri come Lei li chiama come farebbero in Produzione a sapere cosa c'è dentro a quell'assieme di montaggio?

– Non mi dica!?! Mi lasci indovinare... altri numeri!

– Certo; ed ogni numero corrispon-



de ad un disegno e magari ad una *Part List* – che poi altro non è che una lista di altri documenti ed altri pezzi – proprio come nel caso dell'assieme nominato.

– Bene! Io dicevo io! numeri, numeri, numeri. E a questo punto?

– A questo punto se Lei dà un'occhiata al mio (ed al Suo) capofamiglia poi scende a dare un'occhiata all'assieme e poi scende ancora più in basso si trova piano piano a livello delle Sue parti elementari; i Suoi piedi o le ruote per esempio. Lo vede come sono strutturata bene?

– Ma che strutturata bene; è tutto un gran macello! Ma si guardi un po': numeri di disegno, numeri di tabulazione, codici di magazzino (che poi sono altri numeri), IPI che è solo un gran miscuglio di numeri e lettere! Ma a chi vuol darla a bere? Io non sono mica stupido! non per niente sono il Cervello; ci pensa lei alla fatica che devono fare in tanti per tenerla sempre aggiornata e per starmi dietro?

–Alt! Io non Le sto affatto dietro, anzi, Le sto sempre davanti; se Lei ci tiene ad essere sempre all'*ultimo grido*... pardon *« all'ultimo livello »* deve per forza guardare in che stato sono io.

– Umh?!?! Ci credo poco; il suo stato è sempre così variabile; ogni volta che cambia un numero se la gente non sta più che attenta e non la ferma in tempo, lei si diverte a risalire la china e non si ferma se non è arrivata ad uno di quei capofamiglia o IPI come lei li chiama.

– Già!, ma non è mica colpa mia se Lei ha un caratterino particolare.

– Caratterino particolare io?

– Certo! Bisogna stare sempre con gli occhi sgranati perché ad una minima modifica questo Le diventa incompatibile, quello se Lo fa mettere addosso solo se Le mettono anche qualcos'altro, ecc. ecc.; andando avanti di questo passo io sono sempre costretta a guardare se un piccolo ritocco Lei lo digerisce subito o solo dopo qualche tempo e così mi trovo a fare i salti mortali.

– Senti, senti; i salti mortali...

– Proprio così; i salti mortali. Senza tutti questi inconvenienti e se tutti i ritocchi che fanno su di me, Lei ed i Suoi fratelloni ve li faceste fare senza tante storie, io mi cambierei magari solo i numerini del *Tab.* Ma il più delle volte non volete essere toccati, oppure uno permette e l'altro no. Ed io, a questo punto, sono costretta a cambiare tutto il vestito.

– Vestito??

– Sì, vestito! O per meglio dire gli altri numeri che sono quelli di disegno; ho ragione?

– Boh! Io ragiono sempre, ma con lei non mi riesce di avere ragione mai.

– Ma cosa vuole ragionare Lei? Si provi un po' a pensare a quello che succederebbe se io portassi indicazioni sbagliate sulle piastre.

– Per favore non mi tocchi le piastre che sono delicate.

– Appunto! Se lo immagina Lei cosa può succedere se invece di un + 5 Volt io butto da qualche parte un + 12, oppure se invece di un ordine per rinfrescarLe la memoria secondo dopo secondo io dessi l'indicazione di farlo solo ogni 15 o 20 minuti?

– Noooh! Il *refresh* lo voglio al momento giusto.

– Stia calmo; sto solo cercando di dimostrarLe qualche piccola cosa, ma ce ne sarebbero un'infinità; pensi un po' a tutte le resistenze, condensatori, integrati che Lei ha dentro; pensi se le inverto due integrati...

– Ma lei ci tiene proprio a rovinarmi la logica? perché mai dovrebbero invertirmi quelle maledette scatoline nere?

– Non è che io voglia... ma può sempre succedere. Come Lei sa, la logica è una cosa molto fine, e qui vengono... in ballo i famosi simbolini che devono essere fatti come si deve (e coerenti con gli integrati).

– Riecco i simbolini; ma perché tanti? perché qualcuno complicatissimo, pieno di indicazioni e tutto curve, e qualcuno diritto? Perché uno intero e l'altro metà? Non mi vorrà dire, lei che ci tiene tanto alla semplicità, che è più facile farli così che tutti uguali??

– Bella questa! Lei sarà anche un gran Cervello ma non riesce a capire che la logica è logica; se no che logica sarebbe?

– Non è che abbia capito un granché!

– Senta, se tutti i simboli che vede sui fogli di logica fossero uguali come farebbe il Signor Tecnico a capire la differenza tra uno e l'altro?

– Ma quale signor tecnico? quello lì mi sfila le piastre e me ne mette di nuove al posto di quelle vecchie e basta!

– Prima di tutto « quello lì » dovrà pur capire quale piastra sfilarLe altrimenti Lei col cavolo che riesce a scrivere. Poi, oltre a quello lì, c'è sempre un altro che quella piastra deve per forza ripararla, e se quest'ultimo non riesce a seguire l'andamento dei segnali sulla logica... come si fa?

– Per un po' respiro! Sono costretto ad andare sempre di corsa, numero dietro lettera, riga dopo riga e per di più spesso e volentieri sono costretto pure a saltare, sempre in corsa naturalmente.

– Questa è la Sua vita; è stato fatto apposta!

– Bella roba! Ci provi un po' lei

– Io no. Già devo tenere dietro ad un sacco di cose.

– Mah! Continuo ad avere dei grossi dubbi.

– Dubbi? Lei dubbi non ne deve avere!

– Come no? Qui attorno è tutta carta! Manuali per me, per la stampante, per i dischi, ecc... senza poi contare i manualetti e gli opuscoli che ha il signor cliente; in questo buco che chiamano centro di calcolo è più lo spazio occupato dalla carta di quello occupato da me!

– Non dica storie! Le ripeto che il Tecnico ha bisogno di me per poterLa tenere sempre a puntino; poi il

Signor Cliente dovrà pur conoscere le Sue prestazioni e sapere cosa può ottenere da Lei; poi Lei non ha visto tutta la « carta... » (che brutto nome...) che c'è da qualche altra parte.

– Non me lo dica! Già qui sembra di stare in trincea... Se poi lei si diverte ad aggiungere ancora qualcosa...

– Già che Lei ha parlato di trincea, io seguo il filo per dirLe che in questo Centro c'è solo la « Documentazione »... (mi piace di più) che serve per tenerLa sempre sul piede di guerra ma che risulta una piccola parte di tutta quella fatta per metterLa in piedi e buttarla in prima linea.

– ... Crederà di farmi piacere...

– O Lei non vuole capire o hanno ragione quelli che La definiscono... beh, lasciamo perdere.

– Si spieghi, invece!

– Sarebbe un tantino offensivo...

– Sono anni che Lei me ne fa di cotte e di crude, mi dica pure anche questa, avanti come mi definiscono?

– Beh...?... Un velocissimo cretino.

– Cretino io?

– Sì... però molto veloce!

– Signora Documentazione, stia attenta perché se mi arrabbio, la metto in crisi!

– Si prova tante volte ma alla fine chi la spunta sono sempre io! Lei Egregio Cervellone riuscirà ben raramente a mettermi in crisi!

– Io ci provo molto raramente invece!

– No!! Lei ci prova spesso ed ogni volta con una trovata nuova. Prima si limitava a resistenze e condensatori, poi ha deciso di passare agli integrati, poi si è rivolto alle piastre, ci ha provato con il *firmware* e con il *software* ed ora, tanto per non smentirsi, incomincia a dire che l'aria troppo secca Le dà fastidio, che certa *moquette* non le permette di scaricare bene...

– Chiariamo subito che io non ne ho nessuna colpa!

– Bravo!... Vuoi vedere che la colpa è mia!??...

– Non ho detto questo! ma lei signora Documentazione deve tenere conto del fatto che i signori clienti mi vogliono sempre più sofisticato...

– Dovrà pur stare al passo con i tempi?!?

– Sì, ma che mi mettano almeno in posti dove io possa andare sul sicuro; a volte mi mettono in stanze molto belle ma non sempre adatte alle mie necessità e lei mia cara signora dovrebbe preoccuparsi di chiarire queste cose che poi tornano utili anche ai signori clienti.

– Io ci provo sempre a chiarire queste situazioni, ma sa non siamo tutti dello stesso parere; molti tengono a metterLa in posti molto belli per ragioni di presentazione; vogliono presentarLa nelle migliori condizioni; è una bella figura per tutti, compreso Lei.

– Sì certamente! ma chi ci rimette sono io ed anche lei, signora Documentazione, che si trova così costretta... « questa volta non può dire di no »... a correrMi dietro per sistemarmi.

– ????? Lo sa che ha ragione??

– Finalmente!! Vedo che incominciamo a trovarci d'accordo!

–Beh!... Ma se guardiamo bene, noi due abbiamo sempre lavorato di comune accordo; o no?

– Probabilmente sì; tolta qualche scaramuccia.

– Bene, bene. Se siamo veramente convinti di questo possiamo chiudere le ostilità e continuare a vivere uno per l'altro.

– Mi ha quasi convinto! Forse lei serve anche a me ma per favore non mi stia sempre addosso e cerchi di limitarsi nei cambiamenti; nonostante il mio gran correre in fondo in fondo sono un tranquillo.

(Silvio Rinaldi)
Pregnana

Giro informatico d'Italia

Con un impegno di tempo di quasi quattro settimane, comprese tra il mese di maggio ed il mese di giugno scorsi, abbiamo portato a termine una serie di incontri promozionali sulla Formazione Professionale per l'Informatica. Quello che scherzosamente io e Francieri abbiamo definito il nostro « Giro Informatico d'Italia », ci ha portato a Padova, Cagliari, Bari, Pescara, Genova, Firenze, Bologna, Palermo, Catania, Napoli, città prescelte come sede dei nostri incontri.

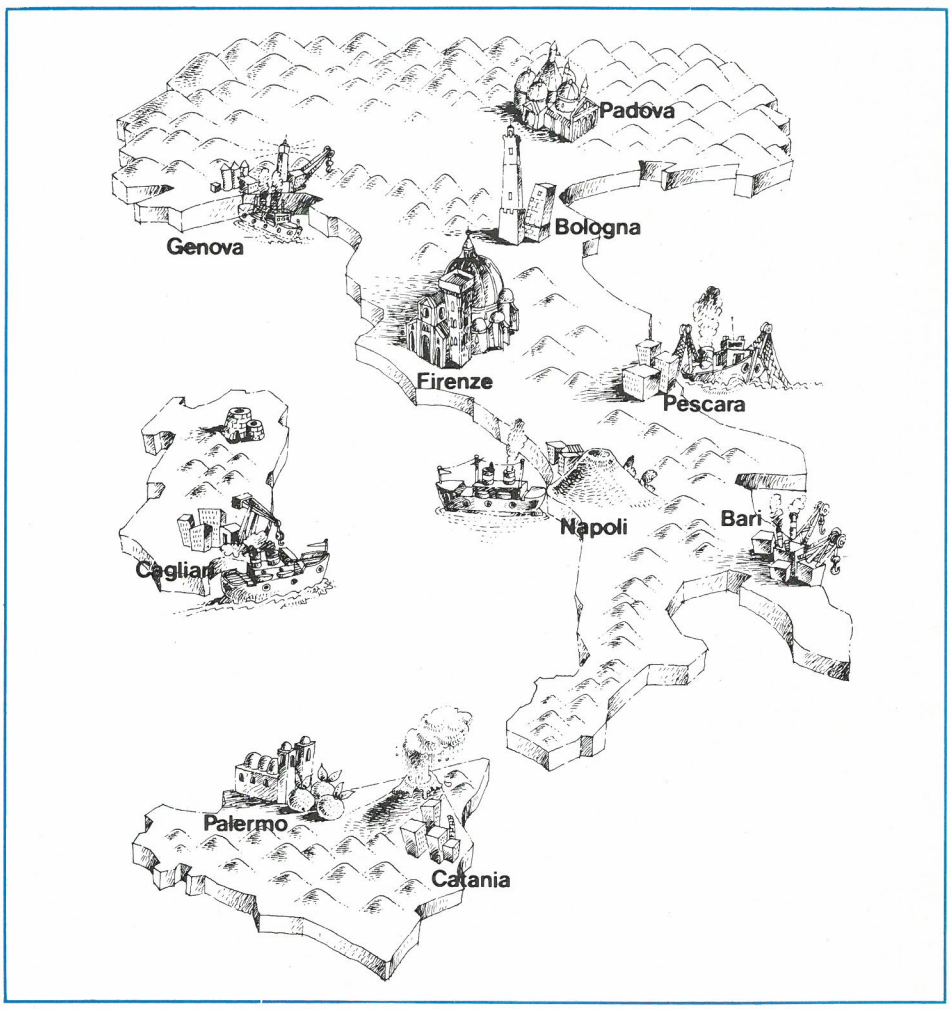
Tramite gli inviti, predisposti con l'ausilio delle Filiali SDB, IDS e Finanza ci siamo rivolti a quelle funzioni aziendali responsabili della Formazione e dello Sviluppo del Settore Edp come ad esempio direttori del Personale, responsabili del settore Edp, dell'organizzazione, titolari o appartenenti al *management* aziendale.

Gli incontri sono stati impostati con l'obiettivo di divulgare la disponibilità di metodologie, tecniche e strumenti per la progettazione, realizzazione e gestione dei sistemi informativi aziendali nei vari momenti e relativamente agli aspetti della Formazione Professionale che, come è noto, ha per obiettivo la formazione di specialisti di informatica (analisti, capi progetto, responsabili Edp ecc.) su tutti gli aspetti della disciplina indipendentemente dal tipo di linea di prodotto adottata.

I seminari, di cui va sottolineato il successo per l'interesse suscitato, ci hanno permesso incontrando moltissimi utenti e colleghi del *Field* di chiarire contenuti, importanza della Formazione ed i rischi che il trascurarla comporta, soprattutto in relazione alle nuove applicazioni informatiche.

L'occasione degli incontri ci ha infine consentito di riconfermare la nostra disponibilità a:

– stabilire canali diretti con gli utenti per risolvere con essi i problemi relativi ai piani di Formazione;
– offrire assistenza affiancandoci nell'applicazione concreta delle metodologie disponibili;
– svolgere corsi interaziendali, se richiesti, in qualsiasi città.



(Pasquale Blasio)
Responsabile della Formazione Professionale per l'Informatica

Honeywell e prodotti Honeywell al Salone dell'Informatica

La direzione vendite OEM ha presentato i nuovi modelli L. 11 e L. 31 della famiglia di stampanti SPPL al Salone dell'Informatica che si è tenuto a Milano 2 dal 6 al 8 maggio. I due nuovi prodotti costituiscono un'evoluzione delle precedenti S. 10 e S 30 ad interfaccia parallela e precedono le versioni seriali che saranno presentate tra qualche mese con le sigle S. 11 e S. 31.

Al salone erano presenti numerosi *software house* clienti HISI.

Nelle due foto, lo *stand* HISI-Prodotti OEM, con le novità, e lo *stand* EDIC, dove sono stati esposti un minielaboratore Honeywell livello 6, un microelaboratore Honeywell Questar/M e vari terminali VIP e TTU collegati con un sistema Livello 64 installato presso la sede della società.

Convenzione Italia Assicurazioni

« Convenzione per i dipendenti Honeywell con Italia Assicurazioni per copertura assicurativa R.C. Auto e Kasko - marzo 1979 ».

Con riferimento alla convenzione tra la Honeywell I.S.I. e l'Italia Assicurazioni per la copertura assicurativa R.C. Auto e Kasko del marzo 1979, Emilio Fagnani, responsabile del Servizio Tesoreria, Assicurazioni e Leasing, ci segnala che « la Italia Assicurazioni ha consentito di togliere lo scoperto del 10% con il relativo minimo di Lit. 30.000 lasciando inalterate le condizioni economiche. Si sottolinea la particolare convenienza che dopo la presente modifica assume la copertura fatta tramite detta Compagnia ».

Ghiggia campione

IL TORNEO AZIENDALE PRIMAVERILE DI CALCIO DI CALUSO SI E CONCLUSO CON UN SPAREGGIO

Come da copione, le squadre partecipanti al torneo primaverile di calcio, organizzato dal gruppo sportivo HISI sez. Calcio, ha dato un contributo encomiabile per volontà, vivacità e impegno per rendere la manifestazione positiva sotto tutti gli aspetti.

Lunedì 18 maggio alle ore 17:45 le squadre Ghiggia e Cooper sono scese in campo per disputare la finalissima, visto che alla fine dello svolgimento del torneo risultavano in parità.

Condotte dall'arbitro sig. Landuzzi coadiuvato dai segnalinee signori Mondini e Olivieri, hanno dato vita a uno spettacolare incontro che ha entusiasmato i numerosi tifosi presenti, richiamati dal prevedibile spettacolo.

Spettatori che non sono stati disillusi.

Le compagini infatti hanno combattuto con encomiabile ardore agonistico. Alla fine, dopo 2 tempi supplementari hanno prevalso i Ghiggia per 2-1.

Spettacolo grandissimo quindi che ha suggellato l'ottima riuscita del torneo.

Il Direttivo ringraziando tutti quanti hanno dato vita alla manifestazione, coglie l'occasione per rivolgere un caloroso saluto e augurio di buone ferie a tutti i dipendenti.

CLASSIFICA FINALE CAMPIONATO HISI 1981

Squadre	Partite G	V	N	P	Reti F	S	Punti	Diff. Reti
Ghiggia	10	6	2	2	28	10	14	+18
Cooper	10	6	2	2	37	15	14	+22
Ubertini	10	5	2	3	36	15	12	+21
Prova	10	4	2	4	21	33	10	−12
Guerin	10	3	2	5	17	26	8	− 9
G.P.D.	10	1	0	9	5	45	2	−40

Risultati partite girone di ritorno

Prova - G.P.D.	2 - 0
Cooper - Ghiggia	2 - 1
Guerin - Prova	2 - 2
G.P.D. - Ubertini	0 - 3
G.P.D. - Guerin	1 - 2
Ubertini - Cooper	1 - 1
Ghiggia - Prova	5 - 1
Prova - Cooper	2 - 4
G.P.D. - Ghiggia	0 - 2
Ubertini - Guerin	4 - 3
Ubertini - Prova	4 - 1
Guerin - Ghiggia	0 - 1
G.P.D. - Cooper	2 - 5
Ubertini - Ghiggia	0 - 0
G.P.D. - Prova	2 - 0
Guerin - Cooper	3 - 0

Spille d'Oro della Honeywell I.S.I. di Caluso in gita ovvero: i calusiesi alla scoperta di Santa Vittoria d'Alba

La prima uscita ufficiale delle Spille d'Oro HISI di Caluso è stata una gita a Santa Vittoria d'Alba.

Una persistente e noiosa pioggerella non ha impedito alle Spille d'Oro HISI di Caluso di effettuare il 10 maggio la prima gita ufficiale del ricostituito Gruppo, in pieno rispetto del programma formulato durante l'Assemblea del 25 marzo '81. Mèta della gita: Santa Vittoria d'Alba. Scopo: visita allo Stabilimento Cinzano, produttore di uno spumante tra i migliori del mondo.

Con una mezz'oretta di anticipo sull'orario previsto il pullman dei « Calusiesi » è giunto sul piazzale antistante lo stabilimento Cinzano, e ciò ha permesso ai gitanti un breve giro ossigenante nel locale parco pubblico. Quindi la visita, interessantissima, allo stabilimento enologico, guidata da una gentile e graziosa accompagnatrice che oltre a guidare i visitatori nei meandri della fabbrica ha pure risposto a tutte le domande che i partecipanti formulavano. I « Calusiesi », che come tutti i piemontesi in genere ed i canavesani in particolare si considerano ottimi intenditori e tecnici vinicoli, hanno così visto i milioni di bottiglie di spumante *brut* in corso d'invecchiamento nell'enorme antica cantina scavata sotto la collina di Santa Vittoria, dove le ragnatele, i mattoni, i fiochi lampioncini in ferro rendevano al luogo un aspetto medioevale.

I gitanti hanno appreso la storia di questa bicentenaria (dal 1754) azienda vinicola, ormai famosa e presente commercialmente in tutto il mondo. Hanno imparato tutto sul metodo *Champenois* e sullo spostamento manuale delle bottiglie nel corso degli anni. Hanno visto le lunghe file di enormi botti in rovere di Slavonia colme di essenze, estratti, vini per la produzione del *Vermouth*. Hanno ammirato i grandi contenitori in metallo nei quali i vari vini vengono fermentati, filtrati, controllati, miscelati ecc.

Così, dalla parola « bottiglia » si è passati alle « migliaia di ettolitri » colla sola risalita di alcuni gradini. Si è vista la tecnica più avanzata accanto ai ricordi del passato: il vecchio trenino verde e nero accanto ai carri cisterna attuali, gli alambicchi di rame con gli enormi bulloni, l'immenso torchio in legno e ferro accanto ai moderni macinatori coi loro convogliatori.

Poi l'assaggio, l'acquisto di prodotti nell'apposito spaccio riservato ai visitatori, un cordiale saluto alla gentile accompagnatrice sig.na M. Grazia Orrico e quindi il risalire in pullman. Una caracollata attraverso le colline delle Langhe, per giungere al Castello di Novello dov'era programmato il pranzo. Inutile e superfluo riparlare delle specialità che la cucina locale riserva, data la fama che l'Albese ha da anni in materia di buona tavola e buoni vini; evidenziamo ciò che i commensali (Spille d'Oro HISI) hanno aggiunto di proprio, ovvero un allegro clima di calore e cordialità generale priva di formalismi, dimentica di programmi di produzione e livelli gerarchici, di saldature e funzioni aziendali, permeata dalla conscia realtà di essere uomini e donne che per lustri hanno vissuto e operato nella stessa azienda.

Ed infine il ritorno a Caluso, con approdo sotto l'acquazzone verso le ore 20:00 e la soddisfazione generale per la buona riuscita di questo inizio di attività associativa.

(Luigi Lopardo)

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE

DIREZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE

SERVIZIO TECNOLOGIE ELETTRONICHE

Mario Nobile, Resp. Ufficio Microprocessori.

DIREZIONE MARKETING & PLANNING

Emanuele Tamma, Resp. Direzione;

attività di Marketing:
- Mario Ferrario, Resp. Filiale Vendita Sistemi;
- •• Giuliana Bonini, Resp. Product Marketing;
- •• Rolando M. Clarke, Resp. Supporto Vendita Sistemi;
- •• Guido Fracasso, Resp. Marketing Prodotti a medio e lungo termine;
- •• Franco Bosco, Resp. Supporto Promozionale;

attività di Pianificazione Stampanti e Terminali:
- Giancarlo Collina, Resp. Servizio Pianificazione Stampanti e Terminali;
- •• G. Collina, *Acting*, Resp. Pianificazione strategia e Analisi concorrenza;
- •• Lorenzo Caro, Resp. Studio Tecnologie ed Evoluzione Prodotti;
- •• L. Caro, *Ad interim*, Resp. Analisi di mercato;
- •• Guido Panini, Resp. Analisi Concorrenza;
- •• Giorgio Guella, Resp. Pianificazione Prodotti;

attività di vendita SPPL Interoperations:
- Roberto Agati, Resp. Filiale Vendite SPPL Interops;

attività di Supporto Tecnico e Sviluppi Applicativi della DGSI:
- Pier Luigi Lisci, Resp. Servizio Supporto Tecnico e Sviluppi Applicativi;
- •• Egidio Carmagnani, Resp. Supporto Tecnico;
- •• Alberto Calamandrei, Resp. Sviluppo Applicazioni e Progetti;
- •• Giordano Valagussa, Resp. Supporto Vendite Applicazioni.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

DIREZIONE ASSISTENZA CLIENTI

SETTORE SISTEMI DI BASE NORD

Roberto Pea, Resp. Filiale Supporto Software.

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRAZIONE E FINANZA

Graham Arthur Moore, Resp. Direzione;
- Enrico Parazzini, Resp. Direzione Amministrazione e Piani Finanziari;
- •• Angelo Rogledi, Resp. Servizio Contabilità Generale e Fiscale;
- •• Michele Gianino, Resp. Servizio Amministrazione del Personale;
- •• Elio Ongaro, Resp. Servizio Pianificazione Finanziaria;
- •• E. Parazzini, *Acting*, Resp. Funzione Sistemi Informativi Amministrativi;
- Mario Pedinotti, Resp. Direzione Affari Finanziari;
- •• Franco Verdasio, Resp. Servizio Gestione Crediti;
- •• Emilio Fagnani, Resp. Servizio Tesoreria, Assicurazioni e Leasing;
- •• Pasquale Perrone, Resp. Ufficio Banche;
- •• Luigi Saraceno, Resp. Funzione Gestione Consociate e Analisi Finanziarie;
- Michaela E. Laune, Resp. Direzione Sistemi Informativi Aziendali;
- •• Giovanni Chiappa, Resp. Servizio Sistemi Informativi MKTG, Finanziari e del Personale;
- •• Angelo Ceolin, Resp. Servizio Sistemi Informativi Industriali;
- •• Angelo Tosi, Resp. Servizio Gestione Sistemi;
- •• Giuseppe Bruschi, Resp. Funzioni Tecniche ed Integrazione;
- •• Benjamin J. Myers, Resp. Funzione Pianificazione Sistemi Avanzati;
- Giorgio Sarti, Resp. Direzione Controllo D.G.M.I.;
- •• Paolo Andreani, Resp. Servizio Amministrazione Industria Distribuzione Servizi;
- •• Michele Spiezia, Resp. Servizio Amministrazione Finanza e Pubblica Amministrazione;
- •• Giorgio Zuccardi, Resp. Servizio Contabilità MKTG;
- •• Massimo Bandi, Resp. Servizio Pianificazione e Analisi Economiche MKTG Italia;
- •• Paolo Ghelfi, Resp. Servizio Sistemi Amministrativi MKTG;
- •• Pietro Bonollo, Resp. Funzione Amministrazione DVNM;
- •• Giulio Padulazzi, Resp. Funzione Amministrazione DVSA;
- Gian Lorenzo Bentivoglio, Resp. Direzione Controllo D.G.S.I.;
- •• Dario Aimaro, Resp. Servizio Analisi Economiche e Amministrazione Clienti OEM;
- •• Enrico Verga, Resp. Servizio Contabilità Industriale o Valutazione Costo Prodotti;
- •• Gian Franco Angiolini, Resp. Funzione Controllo di Gestione Engineering;
- •• Antonio Bulich, Resp. Ufficio Fatturazione Estero;
- Pat Evangelista, Resp. Direzione Controllo D.G.A.D.;
- •• Antonio Longo, Resp. Servizio Controllo Attività Diversificate;
- •• Oreste Cane, Resp. Servizio Gestione Attività Diversificate;
- •• Gian Paolo Prandelli, Resp. Funzione Pianificazione e Analisi;
- Le Roy Farr, Resp. Servizio Ispettorato e Procedure;
- Gabriele Navarra, Resp. Servizio Servizi Generali.

Domanda/Offerta

Vendo Consolle Luigi XV e specchiera al mercurio (cornice dorata con orologio) fine '800 francese.

Telefonare a A. Davino, Via Vida int. 244-246.

Vendo cuccioli setter inglese iscritti al LOI.

Tel. Maurizio Bellasio 6977-638.

☆

S.come sconto

NATURA E CAVALLI

Moncestino, un piccolo paese arroccato sulle colline del Monferrato: davanti il Po che scorre, si alzano gli occhi e si ha di fronte l'arco alpino dal Monviso al Monterosa, tutto intorno vigneti e prati, colline e boschi ancora intatti.

Questa è la vista che si gode da Villa del Carretto, una villa settecentesca con saloni e scale affrescate, un grande camino e soffitti a cassettoni, che dal 15 giugno diventa un Centro di Vacanze a Cavallo molto particolare, dove l'obbiettivo principale dei suoi organizzatori è la qualità. Qualità della cucina, dei vini e dei cavalli.

Chi non è mai salito in sella (e magari l'ha sempre desiderato), può iscriversi alla scuola di equitazione, che mette in grado, in un tempo relativamente breve, di fare delle tranquille passeggiate per la campagna. Chi invece è già esperto troverà i cavalli adatti per esplorare le colline o galoppare sulle rive del Po.

Il Centro è dedicato anche ai bambini (dai 6 ai 15 anni): una parte della villa è attrezzata per loro e sono costantemente seguiti da personale specializzato. Oltre alla tecnica equeste gli si insegna tutto quanto riguarda il cavallo: dal come cibarlo, al sellarlo, al pulirlo.

E' possibile passare il *week-end* o la settimana. I prezzi, comprensivi di vitto, alloggio, cavallo sono:

L. 280.000 la settimana ragazzi
L. 360.000 la settimana adulti
L. 400.000 la settimana adulti (dal 15.7 al 15.8)
L. 125.000 *week-end*
L. 560.000 abbonamento a 5 *week-end* anche non consecutivi.

Arrivare a Moncestino è semplice, situato com'è sulla statale Torino-Casale. E in meno di un'ora di strada da Milano si può trovare tutta la nobiltà di una vecchia villa piemontese nel verde del Monferrato e con in più i cavalli.

Per informazioni e prenotazioni tel.: 0321/956315 - 011/533301.

Lo sconto per i dipendenti Honeywell è del 10%.

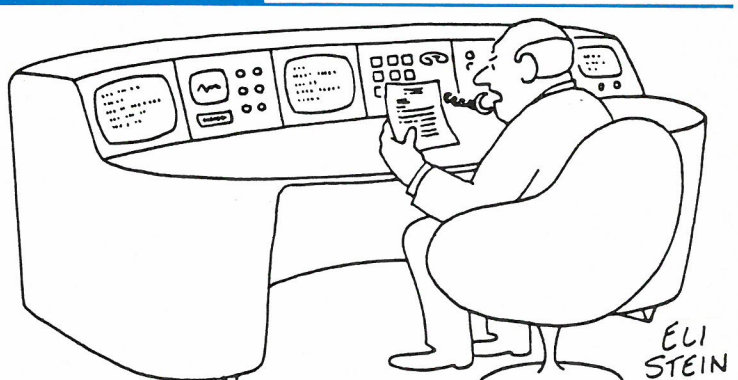
ABBIGLIAMENTO UOMO

Dino Alberti S.r.l. - Deposito di Milano, Via De Lemene, 24, tel. 02/30.35.549

Vendita diretta dal produttore al consumatore, riservato ai dipendenti e familiari HISI, prodotti di alto contenuto qualitativo.

Prezzi mediamente inferiori del 40% rispetto a quelli praticati al dettaglio.

Orario di vendita: ogni venerdì pomeriggio e ogni sabato mattina. ☆



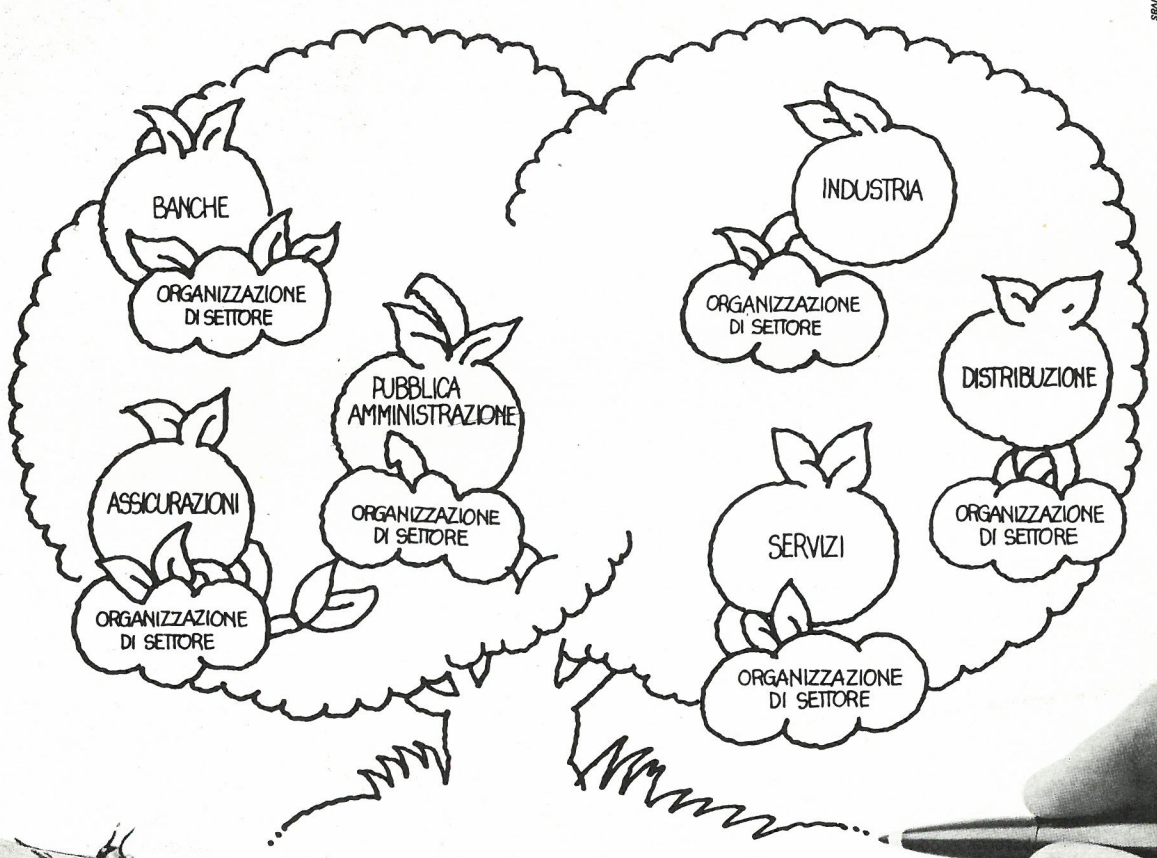
« Signorina, vuole per favore spiegarmi che cosa ci fa un pezzo di carta sulla mia scrivania? ».

da: « Electronic News ».

"I problemi non sono uguali per tutti."

Ma non per tutti è cosí ovvio.

ATA-Univas



La Honeywell infatti è l'unica azienda di informatica che si è data una struttura di marketing in grado di affrontare i problemi specifici di ogni specifico segmento di mercato.

Una struttura che nasce, già al vertice, con la divisione della Direzione Generale Marketing in due distinte Direzioni Commerciali: una che si occupa della Finanza e della Pubblica Amministrazione Centrale e l'altra dell'Industria, della Distribuzione e dei Servizi. Dalle due Direzioni Commerciali dipendono Direzioni Vendite diverse, a seconda dei diversi settori di applicazione, e filiali orientate ad occuparsi di problemi omogenei. Motore di questa struttura sono i funzionari commerciali e i system analyst. Per loro alla Honeywell vengono tenuti appositi corsi di specializzazione dai quali escono veri e propri esperti in grado di risolvere, da specialisti, gli specifici problemi di ogni cliente.

Oltre che dalla preparazione e dall'esperienza, i funzionari e i system analyst sono aiutati dal Centro che provvede a fornire loro know-how e strumenti già pronti per distinti settori applicativi, mettendoli sempre nella condizione di trovare insieme al Cliente la risposta ottimale.

Questa volontà di struttura per settori è spinta fino al complementare canale di vendite, costituito dai distributori i quali, supportati in termini specialistici dalla Honeywell, vendono attraverso la propria organizzazione gli elaboratori micro e mini. I problemi non sono uguali per tutti e tutti hanno diritto ad una soluzione specifica. Honeywell lo sa.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

La conoscenza a monte della soluzione.

16

Pubblichiamo il secondo annuncio pubblicitario della campagna cosiddetta di « settore ». Questa campagna, partita dal mese di giugno, assommerà oltre 300 uscite su circa 80 testate nazionali scelte tenendo conto della segmentazione di mercato. La serie di annunci ha una parte grafica che cambia di volta in volta (il mese scorso abbiamo visto le « casette », questo mese i « frutti ») pur mantenendo alcuni elementi fissi, come la mano del disegnatore e l'ape. Il testo rimane inalterato.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1